

Pressemitteilung

Erfahrung, Innovation und Expansion bei Scorpio Partnership

London – Scorpio Partnership, die weltweit tätige Wealth Management Unternehmungs- und Strategieberatungsfirma freut sich, die Anstellung dreier erfahrenen Führungspersönlichkeiten bekannt zu geben. Nebst dem Rebranding der Firma zu "What wealth needs next", gehören zudem die Erhöhung der Präsenz in der Schweiz in diesem Jahr, sowie die Expansion in Asien im Jahr 2011, zu den Wachstumsplänen von Scorpio Partnership.

"Um unsere spannenden Projektideen im Wealth Management Bereich umzusetzen bringen wir Scorpio Partnership auf die nächste Stufe," erklärt der Teilhaber und Geschäftsführer Sebastian Dovey. Er fügt an, dass das Rebranding geholfen hat die Aufmerksamkeit vermehrt auf die erfolgreichen Beratungsansätze von Scorpio Partnership zu lenken. "Normalerweise haben wir unsere Kunden sowie die einzelnen Projekte ins Rampenlicht gestellt. In Zukunft wird Scorpio Partnership nun aber mehr an der Front präsent sein" sagt Dovey.

Caroline Burkart, ehemalige Führungskraft bei Credit Suisse Private Banking sowie Chefin des Projektteams des Mittleren Osten in London für 10 Jahre, hat schon seit 2006 mit Scorpio Partnership gearbeitet. Sie wird als Executive Director tätig sein – eine neue Rolle innerhalb der Unternehmung. Ebenfalls nimmt Dr. Walter H. Rambousek, langjähriger leitender Mitarbeiter innerhalb des globalen Wealth Management der UBS, als Senior Consultant seine Tätigkeit aufnehmen. Der dritte im Bunde ist Bill Yelverton, ein erfahrener Senior Client Relationship Manager. Er arbeitete für Merrill Lynch, Prudential sowie Norman Broadbent und wird die Rolle eines Senior Project Consultant in London aufnehmen.

"Scorpio Partnership ist mittlerweile eine weltweit bekannte Strategie- und Unternehmungsberatungsfirma im Bereich des Wealth Management und das zusätzliche Fachwissen wird unsere Implementierungskompetenzen stärken," kommentiert Catherine Tillotson, ein Gründungsmitglied der Firma. Tillotson sagt weiter, dass das Rebranding, welches von der Partnerfirma Goosebumps geleitet wurde, bereits Wirkung zeige. "Die neue Identität hat die institutionellen Kunden erreicht. Sie erkennen, dass wir sie von der Grundlagenanalyse über die Strategieentwicklung bis zum Erwerben neuer Kunden substantziell unterstützen können."

Scorpio Partnership zählt nun 15 Spezialisten, die sich mit Projekten auf der ganzen Welt auseinandersetzen. Mehr als 50% des Auftragsvolumens von Scorpio Partnership wird regelmässig in der Schweiz und in Asien generiert, also in jenen Regionen auf die die Expansionsstrategie ausgelegt ist. Seit längerer Zeit generieren wir mindestens 20% unseres Auftragsvolumens in Asien und oft waren es 50% in Schwellenländern. Die Arbeiten beinhalteten Marktforschung und Kundenanalyse. Wir sind überzeugt dass die Ausweitung unserer Aktivitäten Lösungen für noch mehr Firmen in diesen Ländern bringen wird," unterstreicht Dovey. Weiter sagt er, dass er auch in Singapur eine feste Präsenz für 2011 plant.

Die Firma wurde im Jahr 1998 gegründet, arbeitete an weltweit über 300 Projekten, in mehr als 35 Ländern, für 125 Institutionen. Die Kunden beinhalteten Privatbanken, Wealth Managers, Investmentbanken, Asset Managers, Versicherer, Private Equity Unternehmen, Forschungsunternehmen und -institutionen, Technologiefirmen, Familien, Königshäuser, karitative Organisationen und Philanthropen. Mehrere Projekte von Scorpio Partnership haben für Innovation, Marktpositionierung, neue Produktentwicklung und Marketingpläne zahlreiche internationale Preise gewonnen.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie:

Sperrfrist : 14.05.2010

Scorpio Partnership
Sebastian Dovey, Managing Partner
+44 (0)20 7811 0123
seb@scorpiopartnership.com

Catherine Tillotson, Managing Partner
+44 (0)20 7811 0122
cath@scorpiopartnership.com

Informationen für den Verfasser

Über Scorpio Partnership

Scorpio Partnership ist die führende Unternehmungs- und Strategieberatungsfirma im Wealth Management Bereich.

Das Unternehmen ist spezialisiert im umfassenden Verstehen der wohlhabenden Kundschaft, sowie den finanziellen Institutionen, mit welchen diese in Kontakt stehen. Wir haben vier transformative Bereiche entwickelt– **SUCHEN**, **DENKEN**, **FORMEN** und **SCHAFFEN** – Jeder einzelne davon erlaubt es Führungspersonen strategisches Wachstum abzuschätzen, zu planen, einzuleiten und zu lenken. Die Lösungen von Scorpio Partnership werden regelmässig ausgezeichnet und helfen Unternehmen profitabler zu werden.

Folgende Bereiche gehören zu den Kernkompetenzen des Unternehmens:

Suchen

- Kundenforschung
- Beratungsforschung
- Marktforschung
- Unternehmungs- und Intermediärforschung
- Markenidentitätsprüfung

Denken

- Produkt/Service Entwicklung
- Rentabilitätsanalyse
- Konzeptlösungen
- M&A Prüfung
- Markenidentitätsentwicklung

Formen

- Markteintrittslösungen
- Medien-und Eventlösungen
- Trainings-und Ausbildungslösungen
- Verkaufs-und Marketingkampagnen
- Markenidentitätslösungen

Schaffen

- Kampagnenmanagement
- Change Management
- Strategisches Marketing
- Implementierung von M&A
- Spezialisten-Beratung

Scorpio Partnership wurde in drei aufeinanderfolgenden Jahren zur besten weltweiten Beratungsfirma im Wealth Management Bereich gewählt. Die Unternehmung ist unabhängig und im Besitz des Managements.

Für mehr Informationen besuchen Sie : www.scorpiopartnership.com

*Wealth Briefing